Lettre MI 01-2011:Mise en page 1 16/02/11 11:37 Page1

La Lettre de MI Transmission

MAISONS INDIVIDUELLES

DIAGNOSTIC COMMERCIAL
EVALUATION D'ENTREPRISES
CESSION D'ENTREPRISES

N°4
février 2011

PETITES ANNONCES

■ VENTE d'entreprises :

OUEST

Réf 2588 : Belle rentabilité pour cette entreprise en progression constante. Leader sur son marché. Maisons BBC. Prix de présentation 2.750.k€

En 2010 :

CA :	**5 900 K€**
Résultat net :	**350 K€**
Actifs nets :	**500 K€**

Rhône Alpes

Réf 281 : Constructeur depuis plus de 30 ans. Maisons "entrée de gamme". Se réorganise pour un nouvel essor.

En 2010 :

CA :	**3 500 K€**
Résultat net :	**33 K€**

IDF

Réf 08220 : Belle petite entreprise. Résultats constants sur les 3 derniers exercices. Maisons moyenne et haut de gamme. Maitrise de la performance BBC.

En 2010 :

CA :	**4 400 K€**
Résultat net :	**130 K€**
Capitaux propres :	**900 K€**

SUD

Réf 2030 : Bien implanté sur sa zone commerciale avec un bel outil commercial. Maisons "entrée et milieu de gamme". Résultats défendus ces deux dernières années.

En 2010 :

CA :	**3 200 K€**
Résultat net :	**85 K€**
Actifs nets :	**300 K€**

suite des PA au verso...

La transmission,
deux ans après la crise financière !

Fin 2008, la crise bancaire mondiale qui a fortement perturbé nos économies de marché, a entraîné une série d'interrogations pour un constructeur désireux de céder son entreprise !

La question récurrente est de savoir à quel prix pourrait-il céder son outil de travail en cette période troublée exigeant de lui une réactivité et une forte adaptation, pour intégrer les contraintes budgétaires, plus drastiques de ses clients.

Aussi, le marché de la cession d'entreprise semble opaque pour qui veut vendre !

« Y-a-t-il moins d'entreprises à céder sur ma zone géographique et dans ma profession ? Les repreneurs sont-ils toujours motivés face aux contraintes exigées par notre métier ? Comment valoriser mon entreprise aujourd'hui, comparativement aux prix de cession pratiqués avant cette crise ? Les fusions d'entreprises, si actives ces dernières années, sont-elles encore d'actualité ? »

Malgré une note d'optimisme sur la progression du nombre de ventes de maisons sur le territoire français (+ 15 % selon l'étude comparative de MARKE-METRON, entre 2010 et 2009), force est de constater que tous les constructeurs ne profitent pas de cette embellie et, dans le meilleur des cas, la trésorerie accumulée pendant les années fastes a juste permis de limiter les dégâts !

Aussi, dans ce contexte économique encore très fragile, le coefficient « risque » appliqué dans les valorisations financières est au plus haut !

« Le coefficient " risque " appliqué dans les valorisations financières est au plus haut »

Pourtant, les repreneurs sont là.

En 2010, près de 40 % des repreneurs, tous secteurs d'activités confondus, déclarent avoir essuyé un refus des banques. Malgré les conditions d'obtention encore bien strictes des prêts bancaires, ils sont confiants et souhaitent, plus que jamais, s'investir dans une économie qui semble frémissante. Le montage financier pour l'achat d'une entreprise leur pose bien moins de problèmes que la négociation draconienne à mener auprès des cédants compte tenu du montant des valorisations proposé !

Pour les repreneurs, boucler un financement de reprise reste possible s'il existe un véritable terrain d'entente profitable aux deux parties ! ■

Carole Atlan

TVA : Quoi de neuf pour les constructeurs ?

Le régime de la TVA dite immobilière, a été mis en conformité avec la réglementation européenne. Le constructeur est peut être redevable de la TVA. On prend en compte la qualité d'assujetti, ou pas, du vendeur et de l'acheteur. On distingue les terrains à bâtir ou non, les immeubles neufs et anciens, définis de façon objective. TVA et droits d'enregistrement sont cumulables, avec de possibles exonérations ou réductions. L'avis d'un avocat praticien de la TVA peut vous éviter des redressements.. ■

Marie LAMBERT, auteur de « TVA Mode d'emploi » publié chez Eyrolles, www.marie-lambert-avocat.com

L'apport cession, une technique séduisante *mais à risque !*

Lorsqu'un chef d'entreprise souhaite vendre sa société, la réalisation d'un apport cession permet de maîtriser la fiscalité de la cession et d'organiser simplement la gestion de l'accompagnement du cédant par la mise en place d'une convention de prestation.

Cette opération se décompose en deux étapes :

- Une opération d'apport des titres détenus à une société soumise à l'impôt sur les sociétés pour laquelle l'apporteur, personne physique, bénéficie d'un sursis d'imposition de la plus value sur les titres apportés (CGI art. 150 O B).
- Une vente des titres apportés par la société bénéficiaire des apports.

La réévaluation des titres induite par l'apport a pour effet de réduire la plus value imposable limitée à la différence entre la valeur d'apport et le prix effectif de cession.
La contrepartie fondamentale de cette « non taxation » est que les liquidités issues de la cession se trouvent dans la société bénéficiaire des apports soumise à l'impôt société, au lieu de se trouver dans le patrimoine personnel du cédant.
Ni les articles du CGI, ni les instructions fiscales qui les ont commentées ne prévoyaient de conditions particulières entourant ce montage. Cependant, l'administration fiscale a tenté de procéder, sous l'angle de l'abus de droit, à la requalification de la plus value en report d'imposition. Trois décisions récentes du Conseil d'Etat, datant du 8 octobre 2010, livrent des premiers éléments de réponse sur la validité de ce montage sans pour autant apporter toutes les clarifications espérées.
En essai de synthèse de toutes ces récentes décisions, voici quelques principes inévitables à retenir pour éviter le risque de remise en cause de l'opération d'apport cession :

- Le bref délai entre l'opération d'apport et la ventes des titres apportés
- La conclusion d'un protocole de cession avant l'apport
- L'utilisation d'une société civile comme bénéficiaire des apports.
- L'absence de réinvestissement de la majorité des liquidités issues de la vente des titres dans des actifs professionnels dans un délai maximal de trois ans.

La question du réinvestissement revêt une importance capitale motivant l'intérêt « économique » du montage. En effet, la cession des titres suivie de la réalisation d'investissements étrangers à des activités économiques constitue une fraude, le contribuable étant alors considéré disposant effectivement des liquidités obtenues lors de la cession.
Une nouvelle fois, force est de constater que la préparation de la cession d'une entreprise requiert beaucoup d'anticipation. En effet, la détention directe des titres d'une société par une personne physique entraine lors de leurs cessions, une taxation importante de la plus value au taux global de 31.30 % en 2011 contre 30.10 % en 2010 (Prélèvements sociaux inclus).

Luc PETITEAU
Expert Comptable, SOFIRA EXPERTISE - Montpellier
Membre de Crowe Horwath International.
Luc.petiteau@alpha-audit.com

Responsabilité des constructeurs *un point à ne pas sous estimer.*

Garantie de parfait achèvement, garantie décennale et garantie biennale, relèvent de la combinaison de la loi du 4/01/1978, de l'ordonnance du 8/06/2005 et de la loi du 18/06/2008. On assiste à des mises en jeu de responsabilité de plus en plus fréquentes. Outre le fond des dossiers, qu'il convient d'analyser au vu de la jurisprudence la plus récente afin de vous défendre sur l'étendue réelle de votre responsabilité, il convient de veiller au respect des délais de prescription.
En cas de mise en jeu de votre responsabilité, n'hésitez pas à interroger un avocat expérimenté en droit de la construction qui connaît ce sujet sur le plan technique et saura, le cas échéant, opposer une prescription de l'action. ■

Philippe GOURBAL,
Avocat associé.
www.actu-avocats.com

PETITES ANNONCES

■ Cherche entreprise à l'ACHAT

Ouest
Réf 122 : Constructeur rachèterait sur la région nantaise, confrère réalisant autour de 60 maisons par an.

Bouches du Rhône
Réf 128 : Cadre issu de la profession, cherche à racheter petit constructeur. Etudie toute proposition.

Rhône Alpes
Réf 116 : Cadre, cherche activement un constructeur à racheter. Ouvert à la négociation.

Toulouse et environ :
Réf 134 : Personne physique avec de gros appuis financiers, cherche un constructeur à racheter.

Côte ouest :
Réf 135 : Solides références professionnelles et financières, cherche un constructeur de taille moyenne avec bonne rentabilité.

MI Transmission
Carole Atlan

ADRESSE POSTALE :
BP 6055
34030 MONTPELLIER CEDEX 1

GSM : 06.63.55.80.42.
Email : c.atlan@wanadoo.fr
www.mi-transmission.com

Siège social :
Les Vergers du Peyrou n°33
Plan Le Corbusier
34080 MONTPELLIER.

SARL au capital de 7.500 €
RCS Montpellier 497606905
Agréé ANACOFI – CIF – AMF n° E001500